bypaulromero.com

¿Cómo incrementar la producción de tus Vendedores?





¿Cómo incrementar la producción de tus Vendedores?, esta es una pregunta que como seguro sabes, no es tan sencilla de responder. Sin embargo, esto pasa en gran parte, de como logras que tu equipo de vendedores, aprenda y domine tus procesos, tus políticas, las ventajas de tus productos, tus campañas o se conviertan en unos expertos cerrando ventas.

Mi nombre es **Paul Romero**

y quiero contarte que durante mi experiencia liderando, así como capacitando equipos de ventas a nivel nacional, he visto que uno de los retos más grandes es hacer que los Vendedores logren ese nivel de experto; y cuando digo experto, me refiero a que sea un especialista en por ejemplo cerrar ventas.



¿Cómo logro eso?

Bueno, para eso hoy quiero compartir contigo un estudio realizado por **William Glasser**, Master en Psicología, quien hizo importantes aportes a los procesos del aprendizaje; él decía lo siguiente de como aprendemos las cosas:

1. Se aprende solo un **10%** de lo que se lee



Es decir, que aunque la lectura tiene múltiples beneficios sobre el desarrollo del intelecto y la creatividad, Glasser asegura que en realidad no se aprende mucho de lo que se lee únicamente.

Es por eso que sólo enviar una presentación en Power Point para que los vendedores las lean, no es suficiente para que el equipo domine una parte estratégica de la venta.

Avancemos como aprenden los vendedores y como esto te ayuda a incrementar tus ventas.

2. Se aprende un **20%** de lo que se escucha



Seguro que has oído esta frase "**las palabras se las lleva el viento"**, bueno tiene mucho de razón.

Si bien escuchar incrementa el nivel del aprendizaje, por si sólo no es suficiente para lograr los resultados que esperas en tu equipo.
En ese sentido, si se tiene que enseñar un factor crítico de la venta por teléfono, con una sola llamada, no va a funcionar.



3. Se aprende un **30%** de lo que se ve

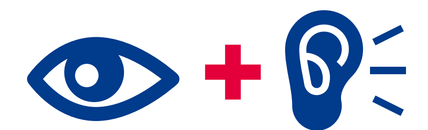


Según Glasser la información que entra por los ojos es muy valiosa y deja una huella en nuestra memoria.

Glaser estaría de acuerdo con esta frase: **"una imagen vale más que mil palabras"**

A esto añadiría que, tus vendedores nuevos aprenderán viendo las buenas y malas prácticas de los más antiguos de la organización; ten presente que más se aprende viendo, que escuchando únicamente.

4. Se aprende un **50%** de lo que se ve y escucha



Ya que la unión de ambos sentidos, mejora notablemente la capacidad de aprendizaje.

Es por eso que tus presentaciones con tu equipo de ventas, debes acompañarlas con imágenes, infografías, diagramas, flujos, etc.

Esto potenciará tu comunicación y el aprendizaje de tu equipo.

Al ser tu un referente para ellos, te mirarán y escucharán, para luego imitarte. Por esta razón, es importante que sepas que tu ejemplo pesa mucho, en el aprendizaje de tus vendedores.

"Al ser tu un referente para ellos, te mirarán y escucharán, para luego imitarte. Por esta razón, es importante que sepas que tu ejemplo pesa mucho, en el aprendizaje de tus vendedores."

5. Se aprende un **70%** de lo que se discute con otros



Esto debido a que cuando se aprende a argumentar, se cuenta con una herramienta esencial para el aprendizaje.

Es por eso, que dialogar, hablar, preguntar, enumerar, debatir y razonar defendiendo una postura y escuchando la otra, contribuye con la adquisición de nuevos conocimientos y desarrolla a su vez el pensamiento crítico.

En tal sentido, en nuestros **Programas de Ventas y Liderazgo,** fomentamos la discusión y el debate entre los participantes.

6. Se aprende un **80%** de lo que se hace



Imagínate ahora que enviamos una presentación sobre técnicas de ventas vía correo electrónico, y con eso esperamos que un vendedor las domine. Seguro dirás “esto no va a funcionar”; en efecto, tienes toda la razón.

Es por eso que, si deseamos incrementar a un 80% el aprendizaje de nuestro vendedor, debemos acompañarlo de la experiencia y el ejercicio.

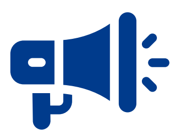
Has escuchado la frase **“La práctica hace al maestro”**, es totalmente válida para nuestro ámbito de las ventas.

Las clases si bien necesitan un contenido teórico, estás deben ser aplicadas inmediatamente al ejercicio diario de la venta, para lograr ese **“Expertise”**.



No sólo se aprende de los buenos resultados; sino de aquellos que no fueron exitosos, a fin de no repetir esas acciones que generaron un bajo rendimiento.

7. Se aprende un **95%** de lo que se enseña a otros



Porque las relaciones sociales son la base del aprendizaje; es decir, se aprende mucho más desde el momento en que se es capaz de enseñar a otros Vendedores.

Por eso, debemos crear los espacios para que los vendedores con mayor dominio de un tema, puedan compartir sus experiencias con otros vendedores no tan duchos; eso no sólo ayuda a los novatos, sino que los más experimentados se sentirán reconocidos.

Tal vez podemos encontrarnos aquí, con Vendedores que no quieran compartir su conocimiento con otros, pero hay que enseñar que **"cuanto más se da, más se recibe"**.

Como te has dado cuenta, lograr esos resultados de ventas que esperas, pasan necesariamente de como logras enseñar a tus vendedores.

Así que toma estos consejos y ponlos en práctica ahora mismo, para mejorar tus resultados.

¡Si trabajamos juntos podemos hacer esto con tu Equipo de Ventas y mucho más, **para llevarlos a un nuevo nivel de producción!**

Paul Romero

Lleva a tu Equipo de Ventas
al más alto nivel

- Programa de Ventas
- Programa de Liderazgo
- Speaker
- Mentoring en Ventas para PYMES

Escríbeme ahora mismo,
para comenzar a ayudarte

999-020-622
bypaulromero
informes@bypaulromero.com

